

# LAMPIRAN

**LAMPIRAN 1**  
**HASIL PENGGALIAN DATA DENGAN TEKNIK**  
**WAWANCARA**  
**DI BMT HASANAH JABUNG**



## **HASIL PENGKALIAN DATA DENGAN TEHNIK WAWANCARA**

Nama informan : Bapak Tono

Jabatan : Manajer

Tanggal Wawancara : 12 Agustus 2016

Peneliti : Strategi apakah yang selama ini diterapkan oleh BMT Hasanah ?

Informan : Strategi yang diterapkan di BMT Hasanah jemput bola, dan strategi promosi

Peneliti : Strategi promosi yang BMT Hasanah terapkan selama ini bagaimana ?

Informan : Strategi promosi yang diterapkan dengan melalui brosur dan penjualan pribadi

Peneliti : selama memasarkan produk BMT, adakah produk lain yang sejenis yang memasarkannya ? jika ada apa yang dilakukan untuk meyakinkan nasabah kalau produk yang bapak pasarkan lebih unggul dari lainnya ?

Informan : Dengan cara diadukasi dipahamkan memasarkan produk BMT

Peneliti : Dimana saja bapak memasarkan produk BMT ?

Informan : Kami memasarkan produk BMT di pasar-pasar Ponorogo, khususnya ponorogo bagian selatan

Peneliti : Menurut bapak hambatan-hambatan apa saja yang terjadi dalam proses bisnis perusahaan yang sekarang berjalan ?

Informan : Karena produk syariah belum dikenal banyak masyarakat

Peneliti : Menurut bapak kekuatan apa saja yang dimiliki oleh perusahaan bapak ?

Informan : Kekuatan yang kami miliki dari Brand image, variasi produk, pelayanan konsumen, dan lokasi dari perusahaan ini.

Peneliti : Hal-hal apa sajakah yang telah dilakukan perusahaan dalam upaya mencari pelanggan baru ?

Informan : dengan meluaskan melalui promosi

Peneliti : Adakah kelemahan-kelemahan dari perusahaan bapak ?

Informan : Ada, kelemahannya kami kurang promosi, produknya belum dikenal secara luas oleh masyarakat, dan tenaga pemasarannya kami kurang.

Peneliti : Bagaimana dengan peluang bisnis perusahaan kedepannya ?

Informan : Peluang bagus, karena produk kami beda dengan dengan produk lain.

Peneliti : Ancaman apa saja yang dihadapi perusahaan bapak dirikan ?

Informan : Ancamannya dari minat masyarakat kecil, pasar peaing yang kompetitif, dan dari koperasi.



**Proses wawancara dengan bapak toni selaku manajer di BMT Hasanah Jabung**















UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI  
Kampus : Jl. Budi Utomo No. 10 Telp. (0352) 481124 Fax. (0352) 461796  
PONOROGO - 63471

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

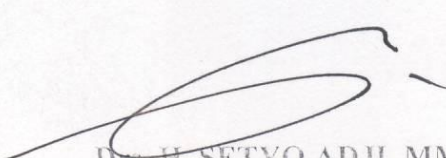
1. Nama Mahasiswa : IRMA FEST NITA RISKI
2. NIM : 12412865
3. Jurusan : Manajemen
4. Bidang : Manajemen Strategi
5. Alamat : Ds. Tulung Kee, Sampung Kab. Ponorogo
6. Judul Skripsi : Analisis SWOT dalam Perencanaan Strategi Pemasaran pada BMT HASANAH Jabung
7. Masa Pembimbingan : Maret 2016 s/d Februari 2017
8. Tanggal Mengajukan Skripsi : \_\_\_\_\_
9. Konsultasi : \_\_\_\_\_

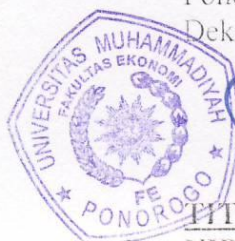
Tanggal Disetujui	BAB	Paraf Pembimbing
	Proposal	
2/6/16	Proposal Acc - n - (ditutupi)	
	Bab I - II	
	Bab I - III	
1/8/16	Acc Bab I - III	
4/8/16	Revisi Bab. III	
	Acc Bab I & II	
1/9/16	Bab IV - V Acc	
	Acc akhir	

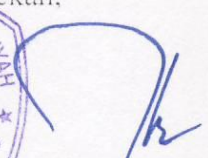
10. Tanggal Selesai Penulisan Skripsi : \_\_\_\_\_
11. Keterangan Bimbingan Telah Selesai : \_\_\_\_\_
12. Telah Dievaluasi/Di Uji Dengan Nilai : \_\_\_\_\_ (angka)  
\_\_\_\_\_ (huruf)

Pembimbing

Ponorogo, 2 Mei 2016  
Dekan,

  
Drs. H. SETYO ADJI, MM.  
NIP. 19520510 198601 1 001



  
ETTI RAPINI, SE, MM  
NIP. 19630505 199003 2 003